

Fiche n° 4 - 1995

LES GROUPEMENTS D'ÉLEVEURS II - LEUR RÔLE

LES GROUPEMENTS ET LA COMMERCIALISATION DU BÉTAIL

La principale source de revenus pour un éleveur réside dans la commercialisation de son bétail. En République Centrafricaine, le budget familial annuel d'un éleveur dépend à 92 % de la vente de ses bovins. Chaque année, les éleveurs des zones d'élevage transhumant commercialisent environ 10 % de leur cheptel bovin. Les quantités d'animaux et les sommes mises en jeu sont donc considérables.

Tout concourt à ce que l'éleveur isolé reste prisonnier du marché local :

- L'éleveur isolé ne connaît ni les circuits ni les prix du bétail sur les marchés de consommation. Il ne se risque donc pas à vendre ailleurs qu'au campement ou sur le marché local.
- Il ne peut pas individuellement effectuer un déplacement vers un marché lointain pour vendre seulement quelques têtes de bétail.
- Par ailleurs, en année déficitaire, une soudure trop difficile va amener de nombreux éleveurs de sa zone à vouloir comme lui vendre du bétail pour acheter des céréales. Cet afflux d'animaux va grossir une offre qui va faire baisser les prix localement. La soudure difficile va se doubler d'une mauvaise rémunération de son bétail.

Dans ces conditions, la valorisation du bétail est loin d'être optimale pour l'éleveur.

L'objectif de la commercialisation par les groupements d'éleveurs

Fournir des alternatives au marché local

Les marchés locaux et campements sont parcourus par des commerçants à bétail et intermédiaires qui drainent le bétail commercialisé localement pour le revendre sur les marchés de consommation. Le

différentiel de prix achat/vente, déduit des frais d'acheminement, constitue la marge bénéficiaire de la transaction. Pour le commerçant, plus le marché local pourra rester bas et les frais d'acheminement réduits, plus le bénéfice sera élevé.

Le but des Groupements d'Éleveurs (GE) est au contraire de restituer à l'éleveur le maximum du prix qui peut être obtenu à la vente sur les marchés lointains.

Pour atteindre cet objectif :

- 2 conditions à remplir
- 3 chiffres à connaître.

Deux conditions

Se structurer en groupement puis en union pour collecter le bétail

Les éleveurs peuvent répondre à une demande de leurs groupements et Unions et regrouper le bétail qu'ils destinent à la vente. Les Unions peuvent alors constituer des lots de 30 ou 100 têtes. Le convoyage d'un troupeau constitué est maintenant envisageable vers des marchés lointains.

La location d'un camion ou l'engagement de deux bergers peuvent alors être répartis sur tous les éleveurs et non plus sur un seul. C'est cette opération de constitution de lots qu'un éleveur isolé ne peut entreprendre.

Passer des contrats avec des clients

Ce simple acheminement de troupeaux en direction des marchés de consommation n'est pas suffi-

sant pour réussir une bonne commercialisation. L'arrivée non préparée du bétail des Groupements sur un marché peut faire chuter les prix ou rencontrer l'opposition des commerçants et des intermédiaires locaux. Dans les deux cas, la vente se solderait par une perte. Il faut donc au préalable passer un contrat d'achat précis avec un acheteur parfaitement identifié et fiable. Le regroupement du bétail des Groupements Villageois et Union peut alors avoir lieu.

Trois chiffres à connaître

Si le marché local se base sur un prix du bétail à la tête sur pied ou en lot, les marchés de consommation et les acheteurs se basent sur les prix au kilogramme de poids vif (prix au kilo de PV ou kilo vif).

Pour estimer si une opération de commercialisation est rentable ou non, les groupements et les

FORMATION DU PRIX SUR LA FILIÈRE VIF BOVINS de Bobo-Dioulasso à Abidjan - 795 km

Convoi de 40 bovins par chemin de fer - juillet 1990

	Unité F CFA		
	Coût par convoi	Coût par tête	p. 100 / prix final
Prix achat marché Bobo-Dioulasso, boeufs de 300 kg à 285 F/kg	3 420 000	85 500	78,3
Frais achat-formation convoi	14 800	370	
Taxe sanitaire	6 000	150	
Patente - 90 000 F/an	7 200	180	taxes
Certificat origine	670	17	3 792 F
Droits de sortie	120 000	3 000	3,5 p. 100
Service transitaire	3 000	75	
Fret wagon 9 T (40 bovins)	336 000	8 400	
Chargement, paille, écornage, divers	18 400	460	transport
Salaire d'un convoyeur	27 000	675	9 810 F
Billet A.R. marchand	11 000	275	9 p. 100
Taxes sanitaire en Côte d'Ivoire	10 000	250	taxes C.I.
Taxe marché Abidjan	40 000	1 000	1 425 F
Taxes "sauvages" - minimum	7 000	175	1,3 p. 100
Pertes - 1 p. 100	40 000	1 000	frais vente
Déchargement Abidjan	21 000	525	et généraux
Gardiennage minimum 3 jours	18 000	450	3 175 F
Frais séjour Abidjan	8 000	200	2,9 p. 100
Frais financiers 17 p. 100 (3 semaines)	40 000	1 000	
Prix de revient Abidjan	4 148 070	103 700	
Prix de vente moyen à 295 kg x 370 F	4 366 000	109 150	100 p. 100
Marge bénéficiaire	218 000	5 450	5 p. 100
Frais Bobo - Abidjan • par tête : 18 200 F CFA • par kilo vif : 61 F CFA			

Source : ETUDE PROSPECTIVE DU SOUS - SECTEUR ELEVAGE AU BURKINA FASO - 1991

Unions doivent disposer de trois chiffres :

- **le prix du marché local** par kilo vif ;
- **le prix proposé par l'acheteur** au marché terminal par kilo vif ;
- **les frais d'acheminement** jusqu'au destinataire par tête de bétail (puis ramenés au kilo vif). Un exemple de tous les frais rencontrés dans la filière bovine est donné dans l'encadré.

Si le prix proposé par l'acheteur, déduit des frais d'acheminement, est supérieur au prix du marché local, alors l'opération est bénéficiaire pour les éleveurs et un contrat peut être passé.

Exemple : l'Union des Groupements de Djibo au Burkina Faso a négocié en 1995 un contrat avec une boucherie de la capitale pour l'approvisionner en bovins pendant 5 mois. Les animaux sont vendus au poids à Djibo, 365 F CFA par kilo vif pour des bovins pesant de

200 à 300 kg vif, les frais d'acheminement jusqu'à la capitale étant à la charge des Unions.

Localement le bétail se vend à 300 F.CFA par kilo vif. Les frais d'acheminement étant de 40 F.CFA par kilo vif, chaque tête de bétail rapporte un bénéfice supplémentaire à son propriétaire de 25 F.CFA par kilo vif, soit 6250 F.CFA de plus par animal de 250 kilos.

Ce contrat a porté sur 55 bovins de qualité pour un chiffre d'affaires des Unions de 8 millions de F.CFA.

Comment chercher des acheteurs et se faire connaître ?

Chercher des acheteurs

Les responsables des Unions doivent remplir une nouvelle fonction : la recherche d'acheteurs. Il peut s'agir de commerçants en bétail d'un marché ter-

3

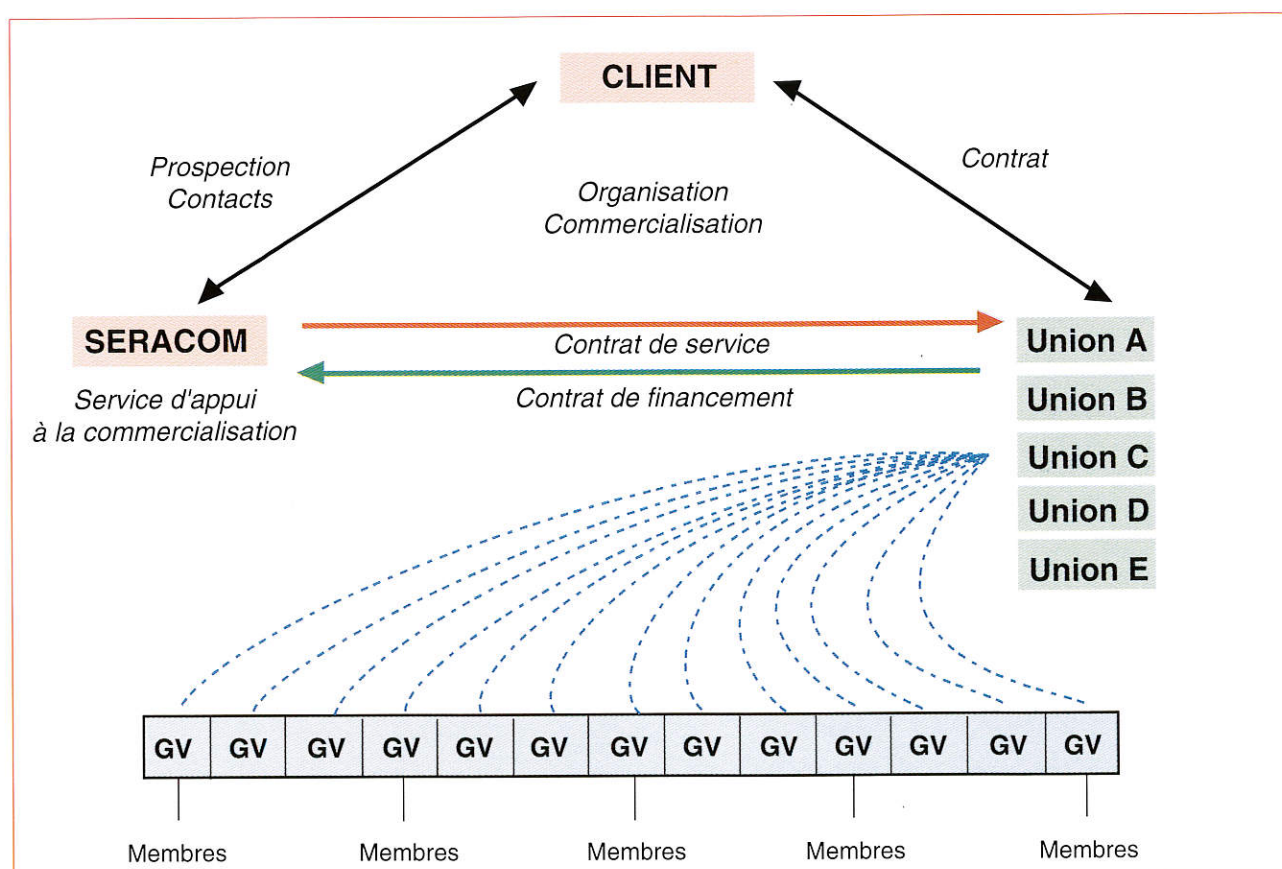


Tableau 1 : L'organisation des éleveurs du Soum au Burkina Faso pour la commercialisation de bétail.

minal, de boucheries modernes, de marchés d'embouche, de groupements d'embouche, d'agriculteurs désirant du bétail de traction, de producteurs laitiers cherchant des vaches laitières ou des génisses, de cantines de collectivités comme les écoles, les universités, l'armée, l'hôpital...

Ce rôle de démarchage demande la disponibilité et les compétences (langues, capacité de lecture et de calcul...) d'un ou plusieurs responsables d'Union de Groupements d'éleveurs. L'Union peut aussi se doter d'un service autonome chargé de cette mission.

C'est la solution trouvée par les Unions des GV de Djibo, en se dotant d'un **service spécial SERACOM** (Service d'Appui à la Commercialisation du bétail) rémunéré par un pourcentage sur le chiffre d'affaires réalisé. (Tableau 1).

4

Se faire connaître

Les groupements et Unions doivent faire un travail d'information sur leur existence auprès de tous les intervenants dans la filière : commerçants, professionnels, services vétérinaires, abattoirs, collectivités, centres d'embouche, groupements d'agro-éleveurs...

Certaines Unions organisent des foires agro-pastorales annuelles avec une présence d'acheteurs nationaux et internationaux.

Qu'est-ce qu'un contrat ?

Un accord écrit entre un acheteur identifié et crédible (une bonne situation financière, un paiement rapide...) et les Unions de GV. Les termes du contrat précisent :

- la catégorie d'animaux (boeufs, vaches, taurillons...);
- le prix au kilo vif par tranche de poids :
par exemple 385 F.CFA par kilo vif pour les bovins pesant de 301 à 350 kilo vif, 410 F.CFA pour les bovins de plus de 350 kg ;
- le prix annoncé, au lieu de départ ou rendu à destination ;

- le responsable de l'acheminement ;
- la date de livraison ou la période et le lieu ;
- le mode de paiement : tout à la livraison ou 50 % à la sélection au départ et 50 % à la livraison ;
- les délais de paiement : cash, en deux fois ou à crédit ;
- des clauses restrictives éventuelles ;
- la procédure en cas de litige.

Comment connaître le prix local et le prix sur un marché terminal ?

• Le recours à la bascule

Sur le marché local, l'éleveur comme le commerçant se mettent d'accord en général sur un prix global donné pour une tête de bétail donnée. Pour passer au prix au kilo vif, il faut donc connaître le poids du bétail. Si le commerçant qui fréquente habituellement les marchés terminaux à bascules a une idée assez précise du poids d'une bête, il n'en est pas de même pour les éleveurs. Alors que le commerçant dispose d'une bonne estimation du prix au kilo vif local et peut le comparer à celui du marché terminal auquel il le vendra, l'éleveur ne détient pas cette information essentielle.

La bascule est le meilleur moyen d'obtenir cette première donnée essentielle, le poids du bétail :

- pour constituer les lots d'animaux de même poids demandés par les acheteurs ;



Photo 1 : Infrastructures des Unions : pont bascule, rampe d'embarquement et parc (cliché, A. LE MASSON).

- pour pouvoir estimer le prix au kilo vif local, le comparer au kilo vif proposé et en déduire un bénéfice éventuel.

Certains parcs de vaccinations ou marchés à bétail mis en place par le Service de l'Elevage disposent de ces infrastructures. Dans le cas contraire, l'Union des GV doit se doter de cet instrument (photo 1).

• Les prix sur les marchés terminaux

Le contrat est signé avec un acheteur identifié mais le cours négocié avec lui doit être comparé au cours moyen officiel connu du marché de l'acheteur, pour voir si celui-ci correspond bien à la réalité. Les services nationaux de l'Elevage publient régulièrement les "mercuriales". Des organismes internationaux communautaires comme la CEBV, sont spécialisés dans le domaine de l'élevage et les Unions de GV doivent se rapprocher d'eux pour tout renseignement sur les prix et les marchés.

Le meilleur moyen pour une Union est d'effectuer un déplacement sur le plus important marché terminal ou intermédiaire et d'y trouver un informateur permanent. ce correspondant peut renseigner l'Union au jour le jour sur les prix et les fluctuations du marché.

Les conditions de la réussite d'une opération de commercialisation

• Le respect du contrat passé

- répondre à la qualité demandée : âge, poids, format, état sanitaire...

Acquérir le réflexe de la qualité demandera une certaine période d'adaptation de la part des éleveurs. Certains viendront essayer de rajouter aux lots du bétail hors norme, notamment des vieilles vaches, pour tenter de mieux les valoriser. Les mortalités en cours de route de ce bétail trop faible ou le refus d'achat au lieu de destination mettent vite un terme à ces pratiques non "commerciales".

Rapidement les Unions doivent devenir des partenaires reconnus pour le sérieux de leurs trans-

sactions et la conformité du bétail livré aux termes du contrat.

- répondre dans les délais

Lorsqu'une commande arrive par téléphone ou par fax à un commerçant, celui-ci met tout en oeuvre pour expédier un convoi dans les jours qui suivent. Il constitue ce convoi à partir d'un stock régulateur qu'il possède ou d'un achat sur plusieurs marchés ou d'un bétail collecté par plusieurs intermédiaires. La commande doit être satisfaite dans les plus brefs délais car les cours du bétail peuvent varier rapidement sur un marché terminal.

Les groupements d'éleveurs n'échappent pas à cette règle et doivent pouvoir réagir dans les mêmes délais que les commerçants.

Si la structure d'approvisionnement des commerçants est constituée de marchés locaux, la structure d'approvisionnement des Unions est constituée de l'ensemble des GV et des éleveurs qui la composent. La collecte du bétail des Unions dépend donc de la capacité d'information de ses membres.

Les étapes de l'opération de commercialisation du bétail par les Unions de GV

• La prospection des marchés potentiels et des acheteurs

Il s'agit d'un travail de contacts, de déplacements, de rencontres, de publicité et d'information sur la crédibilité de l'Union des Groupements d'éleveurs :

• le contact puis le contrat entre l'Union et un acheteur ;

• l'information des GV : organisation d'une réunion à l'Union et de la diffusion immédiate de la demande à fournir par le dispositif des GV. Une petite région peut être concernée si la commande est de peu d'animaux, l'ensemble du dispositif des GV si la demande est très importante.

De 1984 à 1987, l'Union des Groupements Villageois de l'Oudalan (UGVO, 40 groupements au nord du Burkina Faso) a approvisionné la Côte d'Ivoire de 1600 à 5000 bovins par an par contrat

avec l'ONERA. Toutes les opérations, de la collecte à la vente, ont été effectuées par les éleveurs de l'Union.

- **la collecte et le regroupement du bétail** : de chaque GV à l'Union, le bétail est accompagné par le propriétaire lui-même ou par un délégué ; le bétail collecté reste jusqu'à la vente la propriété de l'éleveur. L'Union ne l'achète pas mais effectue toutes les opérations pour le vendre au meilleur prix pour le compte de l'éleveur ;

Ce sont ces deux dernières phases qui doivent s'effectuer le plus rapidement possible.

- **la pesée du bétail** ;

- **l'enregistrement du bétail**, l'identification, chaque tête est numérotée à la peinture, répertoriée avec son numéro, son poids et le nom du propriétaire.

6

- **Le contrôle sanitaire et les formalités** sanitaires ou de douane (laissez-passer sanitaire et certificat d'origine pour l'exportation) ;

- **l'engagement des bergers** et leurs dotations pour le trajet à pied (argent pour la nourriture des bergers, pour l'abreuvement du bétail, taxes et amendes éventuelles...) : les déplacements s'effectuent à pied au rythme moyen de 30 km par jour ;

- **la location d'un camion** et son chargement par le quai d'embarquement dans le cas d'expédition par la route ; chargement du fourrage éventuellement ;



Photo 2 : Marché à bétail de Djibo, chargement des caprins pour Ouagadougou ou Abidjan (cliché, A. LE MASSON).

- rendez-vous au lieu de destination entre les responsables de l'Union et l'acheteur ;

- déchargement au lieu de destination ;

- pesée éventuelle, parage ;

- paiement des animaux ;

- retour à l'Union et compte de l'opération : calculs des frais totaux, de la part de chaque éleveur pour chaque tête de bétail, part des frais à rembourser à l'Union, rémunération éventuelle de l'Union ou d'un service spécial comme le SERACOM.

Vers une structure spécialisée de commercialisation du bétail pour les Unions ?

Les tâches à remplir sont nombreuses, variées, réparties dans le temps et dans l'espace et demandent une maîtrise des moyens de communication (langue commerciale, téléphone, fax.) et du calcul pour la gestion.

- **Un responsable commercialisation du bétail dans chaque GV et à l'Union** :

- il est chargé de faire circuler l'information auprès des éleveurs, de collecter le bétail des GV vers l'Union et de redistribuer à chaque propriétaire les sommes perçues après la vente.

- il est chargé dans l'Union de prospecter, passer les contrats et organiser l'ensemble de l'opération. Cette tâche est lourde et demande du temps et des compétences qui ne sont pas forcément disponibles parmi les membres des bureaux des Unions.

- **Un Service d'Appui à la Commercialisation de bétail (SERACOM) : l'exemple du Burkina Faso**

Devant l'ampleur de la tâche à mener en commercialisation du bétail, les cinq Unions de groupements de Djibo (56 Groupements d'agro-éleveurs) se sont dotées depuis 1989 d'une structure d'appui spécialisée, chargée de la commercialisation du bétail. Deux jeunes diplômés (niveau BTS et Bac) issus du milieu, constituent le SERACOM et contractualisent leurs activités avec les cinq Unions.

Le SERACOM remplit les fonctions suivantes :

- recherche des marchés auprès de l'ONAC (Office National du Commerce extérieur), de l'abattoir de Ouagadougou, de certains commerçants exportateurs et bouchers ;
- établit des contacts téléphoniques ou fax avec tous les acheteurs éventuels, nationaux et étrangers ;
- prospecte sur les marchés extérieurs par des missions en République de Côte d'Ivoire : au centre d'embouche de Ferkessedougou (qui peut absorber 100 bovins par semaine) et auprès des bouchers et grossistes de Bouaké et d'Abidjan ;
- joue le rôle de modérateur entre les Unions et les clients lors des négociations de contrats.
- rédige les contrats à signer entre les Unions et le client ;
- organise la sélection des animaux avec les responsables des Unions et les clients ;
- organise le convoyage ;
- assure la réception des convois avec les clients.

En 1994, les cinq Unions ont commercialisé 543 petits ruminants et 182 bovins pour un chiffre d'affaires de 28 millions de F.CFA.

En 1995, ces mêmes cinq Unions ont commercialisé 217 bovins pour un chiffre d'affaires de 23 millions.

Les Unions retiennent une commission de 4 % du chiffre d'affaires dont elles reversent 2 % au SERACOM, 1 % pour les cinq responsables bétail des cinq Unions et conservent 1 % pour les cinq Unions. Cette commission sert au fonctionnement du SERACOM qui est encore appuyé par un Projet CIDR (Centre International de Développement et de Recherche). Cette ONG se retire progressivement, au fur et à mesure que le chiffre d'affaires augmente et permet au SERACOM de s'autofinancer. Pour renforcer cette autonomie, les Unions envisagent d'accroître la commission du SERACOM.

Les limites de la commercialisation par les groupements et les Unions

Les limites : actuellement, le nombre de têtes de bétail vendues et le chiffre d'affaires annuel réalisé par cette activité sont faibles par rapport à ce qui s'écoule par le commerce traditionnel. En fait, pour le moment, les deux types de commerce sont complémentaires et ne passent pas par les mêmes circuits ni ne touchent les mêmes acheteurs. Les éleveurs conservent la liberté d'accéder aux deux systèmes.

De fait, l'éleveur qui doit vendre ses têtes de bétail pour résoudre un problème d'argent passe pratiquement toujours par le marché local, le nombre d'opérations régulières du SERACOM étant encore trop limité.

Les risques : comme toute activité commerciale, la commercialisation du bétail comporte des risques. Certains contrats, bien que signés, n'ont pas été remplis :

- par l'acheteur qui ne s'est pas présenté à la réception des animaux à destination ; le bétail a dû être vendu à perte localement ou ramené aux Unions en supportant tous les frais de convoyage dans les deux sens.
- par les Unions qui ont dépassé les délais de livraison.

Le contrat n'est donc pas une garantie absolue mais il demeure la meilleure garantie. Avec l'amélioration de l'efficacité des Unions, la reconnaissance de leur crédibilité et la fidélisation des clients fiables, ces situations ont maintenant disparu.

Les perspectives : Les opérations de commercialisation de bétail menées par les Unions se déroulent chaque année avec plus de motivation et de professionnalisme de la part des éleveurs, des Unions et de leurs services d'appui contractuels quand ils existent.

Foires internationales, forums et prospections doivent permettre d'augmenter le nombre d'opérations et de les régulariser sur l'année.

Les expériences antérieures ont montré que des Unions peuvent acheminer des milliers de têtes de bétail si des contrats se négocient par des structures solides. Le système de commercialisation par les Unions est celui qui est le plus économe en fonds car il ne nécessite pas de crédits. Aucune tête de bétail n'est achetée par les Unions dans ce système. Elles regroupent le bétail, le vendent et reversent aux propriétaires leurs parts.

Dans un milieu où les fonds pour le crédit sont rares et chers, le système de commercialisation du bétail par les Unions ne nécessite pas de crédit et peut donc se généraliser.

Les éleveurs souhaitent la régularité des ventes sur l'année. Ils apprécient la meilleure rémunération de leur bétail obtenue sur des marchés lointains sans intermédiaire. Ils considèrent que la bascule permet l'établissement d'un juste prix. La pratique des contrats leur fait prendre conscience :

- de la notion de prix liée à la qualité du bétail ;
- de la nécessité et des avantages du respect des engagements.

La mentalité des éleveurs évolue progressivement vers une commercialisation plus facile en réponse à un problème et également vers une réaction moins liée aux besoins immédiats et plus spéculative devant un marché intéressant.

Les deux systèmes de commercialisation, le traditionnel et celui des Unions, sont complémentaires et non concurrents. Ils collaborent même souvent localement, une structure venant appuyer l'autre pour mieux répondre rapidement à un marché donné.

La commercialisation du bétail par les Groupements est l'instauration d'une véritable concurrence et la possibilité pour l'éleveur de se soustraire à la tyrannie du marché local.

LES GROUPEMENTS ET LA SANTE ANIMALE

La Pharmacie vétérinaire et la Formation des éleveurs à la posologie

La santé animale est une préoccupation de tous les jours pour l'éleveur. Pour les Etats elle mobilise aussi toute leur attention, pour protéger le cheptel national des grandes épidémies par des campagnes nationales coordonnées au niveau international (contre la peste et la péripneumonie bovine) et pour fournir aux éleveurs les traitements nécessaires.

Des séminaires internationaux ont réuni les principaux responsables africains et internationaux ainsi que les bailleurs de fonds, sur ces problèmes de santé animale. Les Séminaires de Bujumbura en 1984, Blantyre en 1985 et Bangui en 1988, ont jeté les bases d'une nouvelle approche de la santé animale dans la perspective du désengagement de l'Etat et de la privatisation des services. Le secteur privé, individuel ou associatif, est chargé

d'approvisionner les éleveurs en produits vétérinaires par la mise en place de structures viables et permanentes. La législation s'adapte à cette nouvelle donne pour permettre aux docteurs vétérinaires, techniciens et groupements de remplir cette mission.



Photo 3 : Approvisionnement à la pharmacie du Groupement (cliché, A. LE MASSON).

Les Groupements d'éleveurs de nombreux pays (RCA, Guinée, Niger, Burkina Faso...) ont déjà acquis une bonne expérience en matière d'approvisionnement et de distribution des produits vétérinaires, mais aussi, ce qui est un corollaire indispensable, en matière de formation des pharmaciens de groupements, auxiliaires et éleveurs de base.

Cette expérience sera exposée en quatre points :

- la création d'une pharmacie vétérinaire de groupement
- le suivi de la gestion de la pharmacie
- la formation des auxiliaires et éleveurs à la santé animale de base
- l'impact des pharmacies et de la formation sur la santé animale.

LA CRÉATION D'UNE PHARMACIE VÉTÉRINAIRE DE GROUPEMENT

La phase d'auto-analyse de la situation d'un campement ou d'un village peut faire ressortir comme difficulté majeure, l'approvisionnement en produits vétérinaires. L'approfondissement de cette phase doit amener les éleveurs à discuter de la manière dont ils se fournissent actuellement en produits vétérinaires et des défauts qu'ils constatent dans le système local. Généralement les éleveurs soulignent les défauts suivants :

- éloignement des produits par rapport à leur village (dépôt, marché, commerçant...)
- caractère occasionnel de la disponibilité : marché hebdomadaire, commerçant ambulant irrégulier... alors que le bétail peut être malade à n'importe quel moment.
- coût élevé des produits.
- qualité souvent douteuse des produits donc inefficacité et mort du bétail.

La pharmacie du Groupement, pour être intéressante, doit donc trouver une solution à chacun des quatre défauts identifiés.

Quatre objectifs à atteindre pour une pharmacie de Groupement efficace :

- **proximité des produits vétérinaires**

(au village ou au campement)

- **permanence (pas de ruptures de stock)**
- **prix les plus bas possible**
- **qualité garantie**

La proximité des produits vétérinaires

Pour l'agro-éleveur villageois qui ne dispose que d'une paire de boeufs comme pour l'éleveur transhumant isolé dans la savane, la déclaration d'une maladie sur un animal demande une intervention immédiate. Le traitement le plus efficace sera celui qui sera administré le plus rapidement possible par une personne compétente, vétérinaire ou technicien, auxiliaire ou éleveur formé. **La création d'une pharmacie vétérinaire de groupement permet de rapprocher le médicament de l'animal malade.** La multiplication des pharmacies de groupement est le meilleur moyen de couvrir tout un pays, au moindre coût, y compris les zones parcourues par les éleveurs mais délaissées par les professionnels de la santé animale ou autres opérateurs.

En RCA, les 242 Groupements d'Intérêt Pastoraux (GIP) mettent à la disposition de tous les éleveurs, les produits vétérinaires les plus indispensables, au cœur de toutes les zones d'élevage. **La pharmacie du groupement se déplace avec les éleveurs lors des transhumances.** Malgré ces conditions difficiles d'élevage transhumant, qui sont la norme en élevage sahélien comme en savane, les produits vétérinaires "suivent" le bétail grâce aux groupements.

Au Tchad, les 750 Groupements de Défense Sanitaire (GDS) des agro-éleveurs, protègent en priorité les boeufs de culture attelée dans tous les villages importants.

La disponibilité permanente en produits vétérinaires

Disposer d'une gamme suffisante en produits et sans rupture de stock est la tâche impartie au groupement. A partir de la cotisation de départ et au fur et à mesure que le groupement progresse, c'est la bonne gestion du Fonds de Roulement qui

permet au groupement de toujours disposer de produits vétérinaires.

Dans un groupement fonctionnel qui n'aurait pas de débiteurs, le Fonds de Roulement est constitué des stocks et de la caisse. Le pharmacien ou gérant de la pharmacie ne doit pas attendre que les produits soient totalement écoulés pour faire un réapprovisionnement sinon les ruptures de stock vont mettre la santé animale en danger. Dès qu'un produit essentiel vient à diminuer, comme par exemple un trypanocide en milieu très infesté, et avant d'atteindre la rupture de stock, un voyage de réapprovisionnement doit être envisagé.

Cependant, un déplacement entraînant toujours des dépenses (transport, logement...), doit être justifié par un minimum de produits à acheter. Les frais d'approvisionnement ne doivent pas dépasser le bénéfice qui sera tiré de ce réapprovisionnement. Ce voyage entraînerait une perte et le fonds de roulement diminuerait. Un déplacement vers un dépôt pharmaceutique qui occasionnerait 5000 F.CFA de dépenses pour un achat de 20 000 F.CFA de produits alors que la marge à la vente n'est que de 4000 F.CFA (soit 20 %), se solderait par une perte.

C'est une des difficultés des pharmacies vétérinaires à leur début, si leur fonds de roulement de départ est très faible. Le pharmacien doit alors :

- soit profiter d'occasions gratuites en direction du dépôt,
- soit grouper l'achat des médicaments avec d'autres achats pour répartir les dépenses,
- soit confier l'achat à une autre personne qui peut s'en charger
- soit différer l'achat en attendant que la caisse soit plus importante et que la rentabilité du voyage soit assurée.

Le groupement doit mesurer les risques qui découlent du manque d'un produit important mais aussi d'une perte pour le groupement. C'est la situation locale qui doit régler la conduite du groupement. Dans un tel cas le pharmacien doit analyser la situation avec le bureau du groupement.

La disponibilité permanente dépend donc de la bonne gestion des stocks tout en préservant une bonne gestion du Fonds de roulement.

■ Le prix le plus bas possible

Pour un groupement, le prix de vente d'un produit dépend du prix auquel il a pu l'acheter (en amont) et des différentes charges et du bénéfice qu'il devra rajouter pour le vendre (l'aval).

L'Amont : "pour vendre moins cher, il faut déjà avoir acheté moins cher".

Le groupement qui doit s'approvisionner n'a que deux possibilités :

- s'il est tout seul dans ce cas, il doit se rendre chez le détaillant le plus proche : la pharmacie vétérinaire privée tenue par un vétérinaire, un technicien ou un commerçant habilité. Dans ce cas le groupement devra supporter les coûts de détail, c'est à dire les charges et le bénéfice du détaillant. Les prix peuvent alors être assez élevés car le détaillant va ajouter sa marge sur le prix grossiste auquel il a lui-même acheté les produits. Cette marge est d'environ 30 à 35 % s'il y a de la concurrence mais elle peut être plus élevée si le détaillant est en situation de monopole. En effet, le détaillant répercute ses charges et ajoute son bénéfice : il peut avoir emprunté de l'argent à une banque pour créer le stock (à des taux d'intérêt de 13 à 18 % par an), il peut être assujéti à payer des impôts et taxes sur le chiffre d'affaire (15 % dans certains Etats) et il va inclure son bénéfice de détaillant. La disponibilité chez un détaillant se paie donc en général par une majoration de prix de 35 % par rapport au grossiste.

- s'il est en Union avec d'autres groupements, il peut se rendre chez le grossiste. Le grossiste est en général installé à la capitale ou dans une grande ville régionale, souvent éloignée du groupement. Le groupement seul ne peut y avoir accès car il ne peut effectuer une grosse commande et ne peut amortir des frais de transport lointain. C'est le rassemblement de plusieurs groupements qui peut permettre de regrouper les sommes suffisantes pour accéder au grossiste (achat minimum de plusieurs centaines de milliers de francs CFA) et pour répartir les frais de transport en confiant l'achat à un seul délégué.

A l'occasion de chaque réunion ordinaire de l'Union, tous les mois ou tous les deux mois, chaque groupement apporte systématiquement

son argent et sa liste de besoins en produits. Les sommes réunies sont confiées à un seul délégué qui se charge des achats. Chaque groupement vient récupérer sa commande à l'Union. C'est le système d'approvisionnement mis en place en RCA ou de manière informelle pour certaines Unions de groupements au Tchad par exemple. L'Union peut, soit regrouper simplement les fonds des groupements lors des achats, soit se doter d'un capital par cotisation de ses membres pour gérer un dépôt. L'important pour une Union est de compter sur ses propres forces et de ne pas avoir recours au crédit bancaire car il accroît le prix des produits de l'équivalent du taux d'intérêt, souvent très élevé (13 à 18 %); si des crédits à taux préférentiels très avantageux existent, ils peuvent par contre être envisagés pour accroître les capacités d'approvisionnement.

La structuration poussée des éleveurs permet de diminuer fortement le prix des produits.

Si la structuration des éleveurs est parvenue au niveau national, comme c'est le cas en RCA avec la Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains, alors la fédération est elle-même grossiste et en même temps importateur. La Fédération est une Centrale d'Achat. L'avantage est double pour les groupements :

- la fédération étant au service des éleveurs, fixe ses prix les plus bas possibles pour rendre service à tous les éleveurs. **La marge fédération-grossiste est moins élevée** que celle d'un grossiste commerçant (qui pratique 15 à 25 % de marge en plus des frais d'approche estimés à 15-20 % du prix FOB).

- **si la fédération est puissante financièrement, elle peut en plus négocier avec les laboratoires des remises importantes.** Certains laboratoires accordent 5 % de remise pour des achats d'un montant entre 50 000 et 80 000 Francs Français et 10 % pour des achats au delà de 150 000 FF. En Centrafrique, la Fédération FNEC commande chaque année pour plus de 400 millions de Francs CFA (soit 4 millions de FF.). **Son potentiel de négociation avec les laboratoires est donc très élevé.**

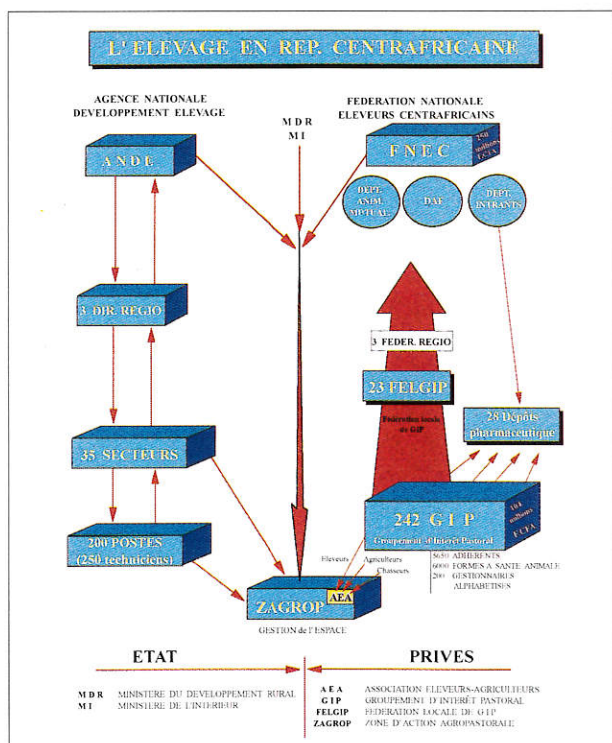
En conclusion, la chaîne de distribution classique importateur-grossiste-détaillant double le prix d'un

produit. Pour fonctionner et dégager des revenus suffisant à chaque maillon, un produit qui coûte 100 F.CFA au départ (prix FOB, au port d'embarquement du Laboratoire), passe à 120 F.CFA en comptant les frais d'approche, puis à 150 F.CFA quand il est vendu par le grossiste et à 200 F.CFA revendu par le détaillant. Le coefficient de marge sur prix départ est donc dans ce cas de 2 mais le plus souvent il est encore plus élevé, jusqu'à 2,4. Le Groupement en bout de chaîne doit le revendre lui-même avec une marge pour fonctionner et l'acheminer jusqu'à l'éleveur. Cette chaîne de distribution fonctionne et permet de desservir certaines zones d'élevage mais elle accroît fortement le prix des produits vétérinaires. **Quand la chaîne grossiste-détaillant est remplacée par la structuration Fédération Nationale-Unions, le coefficient de marge peut être considérablement réduit et passer de 2-2,4 à 1,5-1,7 en diminuant les profits tout en maintenant la rentabilité.** Si la chaîne des commerçants privés à pour objectif de réaliser des profits, celle de la Fédération et des Unions est en priorité de défendre les intérêts des éleveurs et en premier lieu de pratiquer les prix les plus bas possibles.

L'encadré sur "l'Elevage en République Centrafricaine" montre cette structuration des groupements GIP en Fédérations Locales FELGIP puis en une Fédération Nationale. Celle-ci importe les produits et organise la redistribution vers les éleveurs à travers un réseau de 20 Dépôts pharmaceutiques auxquels viennent s'approvisionner tous les GIP. Certains Dépôts sont maintenant pris en charge par les FELGIP et non plus par la Fédération.

Un des avantages d'une telle structure fédérative nationale est de rendre possible **un prix uniforme sur toute l'étendue du territoire** par une péréquation des dépenses entre les différents sites de distribution (dépôts). Ce système permet de ne pas pénaliser certaines zones d'élevage.

Si de plus comme en RCA, la Fédération consent aux groupements une même ristourne de 15 % aux Dépôts avec obligation pour les groupements de revendre au tarif officiel de la Fédération, on dispose d'une chaîne de distribution qui ne se fait pas de concurrence néfaste entre ses différents niveaux (groupement, Dépôt régional et Dépôt central).



En effet, l'installation d'un Dépôt régional dans un village qui dispose d'une pharmacie de groupement peut entraîner la chute de l'activité pharmacie du groupement, si le Dépôt se met à faire de la vente au détail et si les prix entre les deux structures ne sont pas identiques. La pharmacie du groupement de ce village mais aussi les pharmacies des groupements alentours seront pénalisées par leur prix de vente plus élevé. Par contre si un dépôt régional sert strictement de grossiste pour les groupements sans faire de vente au détail, alors le groupement peut vendre à un prix plus élevé que le Dépôt. En RCA, les Dépôts régionaux faisant de la vente de gros aux GIP et aussi de la vente au détail, ont fait bénéficier les GIP d'une remise de 15 %. Dépôt et GIP revendre au même prix et ne se font donc plus de concurrence. Cette remise constitue alors la marge bénéficiaire des groupements.

L'Aval : le fonctionnement normal d'un groupement rentable.

Les règles de fonctionnement d'un groupement ont été décrites dans la partie "conditions d'existence d'un groupement d'éleveurs", notamment dans le

La Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains (FNEC), forte de 10 000 cotisants, issue des groupements de base, représente les éleveurs et défend leurs intérêts. Elle mène des activités économiques au bénéfice des éleveurs et est le partenaire de l'Etat dans tous les domaines concernant l'élevage. Elle s'est dotée de départements.

- **le Département des Intrants**, constitué en centrale d'achat, importe les produits vétérinaires et les diffuse aux éleveurs par le canal de 20 Dépôts, pour un montant annuel de 500 millions de F.CFA.

- **le Département de l'Animation Mutualiste** anime le milieu éleveur, suscite la création de groupements (250 GIP) et suit leur évolution. Il assure la formation des éleveurs à la posologie des produits vétérinaires (6000 éleveurs formés).

Les Groupements d'intérêt pastoraux (250 GIP, 5650 adhérents) constituent la base de la Fédération et la dirigent par l'assemblée générale. Ils approvisionnent tous les éleveurs en intrants et en produits vétérinaires en se chargeant des achats aux Dépôts. Ils participent à la transformation et la commercialisation des produits de l'élevage (fromageries). Ils représentent les éleveurs comme partenaires de la gestion de l'espace.

Les Fédérations Locales de GIP représentent les éleveurs au conseil d'administration de la FNEC, mènent des activités économiques diversifiées avec les GIP et les représentent devant les instances locales et régionales.

paragraphe traitant de la fixation du prix de vente des produits (Fiche n°3-1995. "Les Groupements d'éleveurs I).

Les éléments de la fixation du prix de vente des produits vétérinaires.

Le prix de vente d'un produit vétérinaire doit tenir compte :

- du prix d'achat de départ
- des dépenses en transport, déplacement...
- de la nécessité de couvrir les pertes, casse ou vol de produits
- de la nécessité de combler l'inflation
- de la nécessité de prévoir un "salaire" pour le pharmacien
- de la nécessité de faire un bénéfice pour la croissance du groupement

La couverture de toutes ces dépenses et la nécessité de faire des bénéfices, vont amener le groupement à majorer les prix de vente des produits de 15 à 25 % en moyenne.

Une marge variable suivant les produits. Une même marge pour tous les produits est rarement appliquée. En effet, les produits qui ont un faible prix à l'unité comme certains déparasitants internes, de l'ordre de 200 à 300 F.CFA par bolus, peuvent supporter des marges de 20 à 50 % sans que le prix en devienne excessif. En revanche certains produits dont le prix à l'unité est déjà de 600 à 800 F.CFA, ne peuvent supporter les mêmes marges sans devenir prohibitif pour l'éleveur. C'est le cas des trypanocides qui sont des produits "sensibles" en zone de trypanosomose et dont tous les éleveurs ont besoin. Une marge de 50 % sur un produit à 200 F entraîne une augmentation supportable de 100 F mais une marge de 20 % sur un produit à 800 F est déjà presque excessive car elle entraîne une majoration de 160 F.CFA. C'est la valeur absolue du prix qui compte pour l'éleveur et conditionne son achat.

Un conditionnement multidoses pour diminuer le coût des produits. Certains produits sont vendus à l'unité mais aussi par dix doses, par exemple pour certains trypanocides. Si ce conditionnement par dix doses est en général inaccessible au petit éleveur (4000 à 6000 F.CFA le sachet), il correspond pourtant à une diminution de prix de 30 à 40 % sur la dose individuelle. C'est le rôle du groupement d'acheter sous conditionnement dix doses et de revendre par dose (uniquement pour les produits stables, en poudre et non reconstitués) en faisant bénéficier l'éleveur de cette réduction. Le fractionnement en doses est en général très aisé, grâce à la mesure de la dose de poudre à l'aide d'une seringue graduée sans piston, servant de mesureur de poudre, pour les trypanocides par exemple.

Le prix bas des produits est certainement de tous les facteurs celui qui est le plus important. Il conditionne l'acceptation d'un produit ou son refus. Il peut ainsi changer toute une pratique d'élevage. Par exemple, avec un prix bas pour les déparasitants internes, le déparasitage systématique des veaux, 21 jours après leur naissance, peut devenir une réalité et réduire

considérablement la mortalité de la classe 0-1 an en zone humide. Dans le cas de prix élevés, le déparasitage n'est plus qu'épisodique et réservé aux seuls animaux malades qui présentent des signes cliniques. Le bénéfice considérable de la prévention n'existe plus.

Le prix réduit des produits permet surtout de rendre une prophylaxie ou un traitement abordable au plus grand nombre, y compris au plus pauvre et au plus reculé. Plus le nombre d'animaux traités sera grand et plus l'impact sur la santé animale sera grand au niveau familial et national.

Les deux conséquences majeures des prix élevés des produits sont :

- **le sous-dosage des produits**, entraînant l'inefficacité du traitement ou l'apparition de résistances. La très grande majorité des éleveurs sont de petits éleveurs ou agro-éleveurs pauvres pour lesquels toute augmentation du prix devient problématique.

- **le basculement vers les produits frauduleux** qui sont très répandus et moins chers. Etant moins efficaces car sous-dosés en général, ils participent grandement à la multiplication des résistances (antibiotiques, trypanocides). En RCA, toute introduction d'un nouveau lot de produits frauduleux à bas prix dans une zone entraîne une baisse quantifiable des ventes des GIP et des Dépôts pendant une certaine période. Le danger est bien réel et a tendance à s'aggraver avec la hausse des prix suite à la dévaluation.

Des prix préférentiels pour les adhérents ?

Le groupement peut décider de vendre les produits à un prix pour les membres et à un prix plus élevé pour les non membres. Cette pratique incite les éleveurs à venir adhérer au groupement. Si les prix sont les mêmes pour tous, les non membres n'ont aucun intérêt à venir adhérer, puisque le même service leur sera rendu. Cependant la ristourne fera la différence puisqu'elle est un privilège des seuls membres. D'autre part, dans la pratique, lorsque les prix sont préférentiels, la mesure peut être contournée : un non membre peut toujours charger un membre d'effectuer les achats à sa place. Par ailleurs, les prix différentiels compliquent la comptabilité et demandent un gestionnaire expérimenté. Suivant le contexte, chaque groupement pourra prendre la mesure qui lui convient.

■ Une qualité garantie.

En l'absence d'une structure d'approvisionnement contrôlée, les éleveurs sont contraints de s'approvisionner à proximité de leur village à toutes les structures informelles (marchés, commerçants ambulants...) qui véhiculent toutes sortes de produits, de bonne comme de mauvaise qualité. Le commerce frauduleux de produits frelatés fabriqués industriellement dans certains pays, prend des proportions inquiétantes. L'efficacité de ces produits est aléatoire, quand elle n'est pas complètement nulle. Parfois leur utilisation est même dangereuse. Les contrefaçons sont tellement ressemblantes à l'original que l'éleveur non averti s'y trompe.

14

Ces produits peuvent se vendre très cher là où il n'y a pas de concurrence (zones délaissées par les professionnels, zones marginales ou de transhumance) ou à des prix très bas là où ils rencontrent une concurrence. Ils prennent alors la place des produits contrôlés grâce à l'argument du prix. Le développement de la chimiorésistance est une des conséquences de leur emploi inconsidéré. Les éleveurs sont intéressés à être approvisionnés en produits de qualité pourvu que le prix de ces produits reste dans des normes acceptables. Ils sont aussi très intéressés à reconnaître ces produits frelatés pour pouvoir s'en prémunir. Une structure de groupements et d'Unions peut répondre à ces deux attentes.

LE SUIVI DE LA GESTION D'UNE PHARMACIE DE GROUPEMENT

Le suivi de la gestion simplifiée d'un groupement consiste à suivre l'évolution de son Fonds de Roulement, dans son montant et dans sa structure. Il s'agit de voir si le groupement progresse (montant total) et si cette progression est réelle ou fictive et si la viabilité du groupement n'est pas menacée. Dans tous les cas on peut détailler le Fonds de Roulement en trois composantes :

**Fonds de Roulement =
Caisse + Stock + Débiteurs**

Le contrôle consiste à comparer la situation théorique calculée avec la situation réelle constatée.

Il s'agit de comparer ce qu'il devrait y avoir en caisse, stock et débiteurs avec ce qu'il y a effectivement en caisse, stock et débiteurs.

Un exemple de contrôle traité en deux tableaux permet d'en détailler les étapes.

Exemple du contrôle du GIP de Yérémo au 11/12/91

Une situation antérieure, contrôlée au 08/10/91, donne le détail suivant du Fonds de roulement (FDR) :

Ancien	=	Caisse	+	Stock	+	Débiteurs	=	98.720
FDR		18 000		75 005		5 715		F.CFA

Cette structure montre que le groupement est très fonctionnel puisque l'essentiel de sa richesse est en stock, à la disposition des éleveurs et que les débiteurs n'immobilisent que moins de 6 % du Fonds de roulement.

Deux mois plus tard, il s'agit de voir quelle est la nouvelle situation avant l'assemblée générale. Différentes opérations ont été menées pendant ces deux mois : réapprovisionnement en produits, ventes cash, ventes à crédit, perte de produits, dépenses de transport... Différentes écritures, dans un ou plusieurs documents, ont permis de noter tout ce qui s'était passé. Des factures ou des souches de reçus ont été conservées.

■ Le calcul du nouveau stock

Le calcul du nouveau stock s'effectue par le comptage physique, produit par produit, de tout ce qui existe en stock (col.4 du Contrôle du GIP). Chaque produit étant valorisé à son prix d'achat, on en déduit la nouvelle valeur du stock (22 861 F.CFA, col. 11). On dispose ainsi de la nature du stock et de sa valeur.

Mais l'ancien stock contrôlé a été augmenté des achats pendant la période (factures) pour donner un total théorique (colonne 3 du contrôle du GIP). Ce total théorique doit être comparé au nouveau stock contrôlé (colonne 4). La différence entre le

Contrôle du GIP de Yeremo (date ancien contrôle : 8-10-1991, date nouveau contrôle : 11-12-1991, en Francs CFA)

PRODUITS	1 Ancien stock contrôlé	2 Achat période	3 Total 1 + 2	4 Nouveau stock contrôlé	5 Perte casse vol	6 Stock vendu 3-4-5 =	7 Prix achat unitaire	8 Prix vente unitaire	9 Bénéfice brut unitaire	10 Bénéfice total 6 x 9	11 Valeur stock 4 x 7	12 Valeur perte 5 x 7	13 Chiffre d'affaires 6 x 8
Bérénil 10,5	20	0	20	3	0	17	1 785	2 100	315	5 355	5 355	0	35 700
Trypamidium 1g	15	5	20	8	1	11	1 317	1 550	233	2 563	10 536	1 317	17 050
Oxyclin 10 %	10	2	12	4	0	8	1 105	1 300	195	1 560	4 420	0	10 400
Vadephen	100	40	140	30	4	106	85	100	15	1 590	2 550	340	10 600
		Valeur : 12 195								11 068	22 861	1 657	73 750

Situation des GIP du DAM : Centre (4^e trimestre 1991, en Francs CFA).

N°	GIP	Nbr adh.	1 Date ancien contrôle	2 Ancien FDR	3 Bénéfice brut (= col.10) + recettes)	4 Dépenses + pert/cas. (= col.12)	5 Bénéfice net 3-4 =	6 Date nouv. contr.	7 Nouveau FDR théorique 2 + 5 =	8 Stock = 11	9 Caisse	10 Débiteurs	11 Nouveau FDR réel 8+9+10 =	12 Excéd.+ déficit - 11 - 7	13 Chiffre d'affaires
1	Yeremo	32	8.10.91	98 720	16 068	12 532	3 536	11.12. 1991	102 256	22 861	73 680	5 715	102 256	0	73 750
								Exemple 1 =	22 861	50 000	29 395	102 256	0		
								Exemple 2 =	22 861	76 680	5 715	105 256	+ 3 000		
								Exemple 3 =	22 861	49 000	28 395	100 256	- 2 000		
• Bénéfice sur vente produits (10)					11 068										
• Autres recettes (1 cotisation)					5 000										
• Dépenses (transport, loyer, cotisation.....)						10 875									
• Pertes (col. 12)						1 657									

stock théorique et celui contrôlé doit se répartir entre, d'une part des ventes et d'autre part des casses, pertes ou vol.

Si le groupement a une gestion suffisamment complète pour avoir tenu des fiches de stock, le stock vendu peut être directement reporté en colonne 6; si des casses ou pertes ont été enregistrées pendant la période et notées, elles doivent être déclarées (col. 5). S'il reste encore une différence avec le stock total théorique, il y a eu vol de produits ou oubli d'enregistrement de sortie sur les fiches.

Si le groupement ne tient pas de fiche de stock, tout ce qui n'aura pas été constaté comme cassé, perdu ou volé, sera considéré comme vendu (col.6) et la somme correspondante devra se trouver en caisse.

Le remplissage systématique du tableau "Contrôle du GIP de Yérémo" au 11.12.1991 permet d'obtenir tout ce qui concerne le stock : nature et valeur actuelle, valeur du stock perdu et du stock vendu (c'est à dire le chiffre d'affaires : 73 750 F.CFA, col. 13)

Le calcul du Nouveau Fonds de Roulement théorique : ce qu'il faudrait trouver.

Le tableau "Situation des GIP du DAM Centre" donne les éléments du calcul de ce nouveau fonds de roulement théorique. Certains des éléments calculés dans le premier tableau s'intègrent à ce deuxième tableau.

L'ancien fonds de roulement, majoré du bénéfice net de la période, donne le nouveau fonds de roulement théorique à contrôler.

Le bénéfice net est la différence entre, d'un côté les bénéfices bruts réalisés par les ventes, auquel on ajoute les autres recettes et d'un autre les dépenses et les pertes.

Ces différentes données sont fournies en partie par les calculs liés à la vente des stocks (premier tableau) et en partie par les enregistrements effectués par le secrétaire et le trésorier. Les autres recettes peuvent être une nouvelle cotisation. Les dépenses ne sont pas celles des achats de produits mais celles des frais de transport et déplacement ou de fournitures de bureau par exemple et pour lesquelles le secrétaire doit avoir les factures. Cette première série de calcul s'achève par la mise en évidence du Nouveau Fonds de Roulement du Groupement :

16

Ancien Fonds de Roulement	98 720	
	+ 11 068	Bénéfice brut total sur la vente des produits
	+ 5 000	autres recettes : une cotisation d'adhésion
	- 10 875	Dépenses : transport, loyer, retrait de cotisation
	- 1 657	pertes, casse, vol.
Nouveau Fonds de Roulement théorique à contrôler	102 256	

Le contrôle proprement dit consiste à retrouver cette somme entre les trois composantes : stock + caisse + débiteurs.

- le stock a déjà été contrôlé et représente une valeur de 22 861 F.CFA
- la caisse et les débiteurs doivent faire la différence : $102\,256 - 22\,861 = 79\,395$ F.

La caisse doit être calculée avant d'être comptée dans la réalité.

Ancienne Caisse au 08/10/91	18 000	
Entrée d'argent	+ 73 750	Vente des produits (chiffre d'affaires, col. 13)
Entrée d'argent	+ 5 000	Autres Recettes : une cotisation
Sortie d'argent	- 12 195	Achats de produits (col. 2, en valeur)
Sortie d'argent	- 10 875	Dépenses : transport, loyer, retrait cotisation
Nouvelle Caisse théorique (à contrôler)	73 680	

La nouvelle situation théorique du Fonds de roulement du groupement est la suivante :

Nouveau Fonds de Roulement théorique	= Caisse	+ Stock	+ Débiteurs	= 102 256 F.CFA
	73 680	22 861	5 715	

Si cette nouvelle situation est exacte, elle montre que le fonds de roulement a progressé, que les produits vétérinaires ont été vendus et que le stock est bientôt épuisé justifiant un nouveau réapprovisionnement. Par ailleurs les débiteurs n'immobilisent toujours que moins de 6 % des fonds mais aucun d'entre eux n'a payé ses dettes en deux mois, ce qui constitue une situation anormale qui doit être présentée en assemblée générale. La structure du fonds de roulement en trois chiffres doit être également dessinée sous forme d'histogramme pour être présentée en assemblée générale.

La Caisse réelle doit être comptée pour la comparer à la situation théorique de 73 680 F.CFA de même que la liste des débiteurs doit être rapprochée du montant de 5 715 F. Il se peut que le contrôle de caisse ne trouve pas les 73 680 francs CFA qui devraient s'y trouver.

Exemple 1 : la Caisse ne renferme que 50 000 F au lieu de 73 680. Dans ce cas un ou plusieurs débiteurs ont pris des médicaments à crédit pour un montant de 23 680 F. et doivent être notés sur la liste réelle des débiteurs qui totalise 29 395 F. au lieu de 5 715 F.

Exemple 2 : le fonds de roulement réel constaté est excédentaire de 3 000 F. par rapport au théorique. Il peut s'agir de l'oubli d'enregistrement d'une cotisation de 3000 F. et alors le fonds de roulement théorique est à modifier et à porter à 105 256 F. Les 3000 F. Peuvent appartenir en propre au trésorier ou au pharmacien. Un débiteur peut avoir remboursé sans que sa dette ait été effacée.

Exemple 3 : le fonds de roulement réel constaté est en déficit de 2000 F. par rapport au théorique. Un vol de 2000 F a pu être commis dans la caisse, une dépense engagée n'a pas été notée et on ne dispose pas de facture pour cette dépense ou une dette n'a pas été notée.

Dans tous les cas une explication doit être recher-

chée et les comptes clarifiés. Un déficit ne peut pas rester sans imputation, le règlement intérieur doit préciser si tout manquant de caisse doit être imputé au pharmacien, au trésorier ou réparti entre les deux.

LA FORMATION DES AUXILIAIRES ET ÉLEVEURS À LA SANTÉ ANIMALE DE BASE

Si la prophylaxie des grandes maladies comme la peste et la péripneumonie est sous la responsabilité partagée des services techniques et des vétérinaires privés dans le cadre de mandats sanitaires, les traitements curatifs du bétail ne sont pratiquement pas assurés autrement que par les éleveurs eux-mêmes. Les interventions individuelles, au jour le jour et sur de vastes étendues sont pratiquement impossibles pour les techniciens de la santé animale. L'absence de moyen rapide de communication, la faiblesse des moyens matériels disponibles, l'inaccessibilité des zones à certaines périodes et la dispersion des élevages, rendent le suivi permanent impossible. **La santé animale de tous les jours est forcément entre les mains des éleveurs eux-mêmes.**

Sans formation à la posologie, l'éleveur est contraint à pratiquer une automédication plus ou moins efficace, soumis au marché parallèle des produits non contrôlés, frelatés et périmés sans pouvoir les reconnaître, participant ainsi contre son gré à l'installation de chimiorésistances diverses.

La maîtrise de la mortalité du bétail dépend essentiellement de deux facteurs :

- la disponibilité des produits vétérinaires,
- l'emploi correct de ces produits.

Rendre disponibles les produits vétérinaires de qualité, en permanence, à proximité et au meilleur prix, est la tâche impartie aux groupements. Mais la disponibilité ne suffit pas. Sans une utilisation correcte des produits, la santé animale n'est pas garantie. La formation des utilisateurs, pharmaciens de groupements, auxiliaires et éleveurs est

un corollaire indispensable à l'approvisionnement et la diffusion des produits vétérinaires.

L'emploi correct des produits peut être obtenu par une formation spécifique des différents types d'utilisateurs.

On peut concevoir deux types de formation et de responsabilisation :

- le niveau Auxiliaire
- le niveau Eleveur de base

Formation d'Auxiliaires en santé animale

Dans les villages d'agro-éleveurs, où l'on rencontre des paires de boeufs de traction, des troupeaux de capitalisation, de l'embouche bovine et ovine et où les animaux sont concentrés dans des villages, accessibles à tout moment et ne transhumant pas, les agro-éleveurs peuvent être intéressés par la formation de l'un d'entre eux dans la santé animale. **La concentration de cheptels stables, en villages, peut permettre à cet auxiliaire d'être efficace** parce que présent sur place quand un épisode pathologique survient et apte à mettre en oeuvre une thérapeutique immédiatement. D'autre part, ce n'est qu'avec un nombre de cas à traiter assez important qu'un auxiliaire peut y trouver un avantage financier assez motivant et un rôle social valorisant.

L'action de ces auxiliaires en santé animale doit toucher les aspects préventifs et curatifs et s'étendre en production animale sur des thèmes d'alimentation et de conduite d'élevage. Ils peuvent être responsabilisés en tant que pharmaciens de Groupements. De tels programmes sont actuellement en vigueur depuis plusieurs années au Mali, au Niger ou au Tchad par exemple.

La formation des Eleveurs de base

La formation de l'éleveur de base devient **d'autant plus nécessaire que le système d'élevage est**

de type pastoral transhumant. Le type d'élevage en habitat dispersé sous forme de campements, aux cheptels familiaux importants (de 50 à 150 bovins), où le professionnalisme et la coutume font qu'il est difficile pour un "étranger", même s'il est éleveur, de venir traiter le bétail d'un autre éleveur, rend la mission de l'auxiliaire pratiquement impossible. Les pratiques de soins du bétail ne se font qu'entre parents très proches. **Dans un habitat dispersé et en élevage transhumant, un auxiliaire d'élevage n'est que de peu de secours.** L'expérience du Projet PENCE au Niger, sur ce point précis, est riche d'enseignements sur la faible motivation des auxiliaires, à cause du rôle social peu valorisant et du revenu financier extrêmement réduit qu'il procure (en moyenne de 4000 à 15000 F.CFA par an sur la période 82-88 pour 200 auxiliaires formés). En définitive, l'objectif de santé animale de base, risque fort de ne pas être atteint avec des auxiliaires pour ces types d'élevage et pour les raisons sociales invoquées. Le système des auxiliaires peut rendre de grands services mais il a ses limites.

Le meilleur moyen d'améliorer la situation dans ce type de milieu pastoral est d'entreprendre un vaste programme de formation des éleveurs à la posologie de tous les produits qui leur sont nécessaires. Chaque maladie sévissant dans la zone doit être étudiée, le moyen de s'en prémunir exposé aux éleveurs ainsi que le moyen de la traiter, quel que soit le produit. Refuser l'accès des éleveurs à tel antibiotique ou tel trypanocide alors que la vie d'un de ses animaux de prix est en jeu, c'est le condamner à recourir dans l'urgence à de mauvaises médications non seulement inefficaces mais aussi dangereuses. La formation des éleveurs doit justement aboutir à l'usage de tous les médicaments à une posologie correcte. La formation des utilisateurs est le meilleur moyen de lutter contre l'installation de chimiorésistances diverses. **Rien que ce qui est nécessaire, mais tout ce qui est nécessaire.** Tout ce qui peut être employé doit l'être mais après formation, excepté les produits réservés à l'usage des Services et des vétérinaires mandatés qui s'utilisent sous chaîne de froid.

La formation de masse des éleveurs est la formule appliquée en République Centrafricaine à l'échelle nationale dès 1983 puis en Guinée et ailleurs. En

RCA, 6 000 éleveurs formés en 13 ans, traitent sur toute l'étendue du territoire un cheptel de 2 500 000 bovins zébus.

■ Les stages de formation

Les destinataires et le contenu de la formation

Les stages de formation doivent être adaptés au type d'éleveur à former et à la fonction à remplir :

- **L'Auxiliaire** agissant en tant qu'intermédiaire entre le technicien et les agro-éleveurs, recevra une formation à la santé animale de base mais aussi aux problèmes particuliers de l'élevage agro-pastoral, c'est à dire avec des notions de complémentation du bétail de traction, de logement des animaux, de gestion des pâturages...

- **les Eleveurs du système pastoral transhumant** auront une formation plus centrée sur la posologie des produits vétérinaires, pour faciliter leur autonomie de déplacement. Dans un deuxième temps des notions plus zootechniques peuvent être introduites. **Les femmes d'éleveurs** ne seront pas écartées de la formation. Elles pourront être formées plus spécifiquement à la santé et la complémentation du couple vache-veau dont elles ont souvent la responsabilité et aux problèmes concernant les petits ruminants et la volaille.

Le contenu des stages des différents types est défini en accord avec les Services de l'Elevage des différents pays, compte tenu des législations en vigueur.

• Le déroulement du stage

Suivant le niveau de scolarisation du public concerné ou son niveau de connaissance en élevage, les stages pourront être de courte durée (moins d'une semaine) à plusieurs sessions de quelques jours. L'important est de ne pas écarter les éleveurs analphabètes et de concevoir des documents didactiques à l'aide de supports visuels (comme il en existe au Tchad ou en RCA).

- **Le recyclage périodique** est une nécessité pour confirmer la première formation et pour s'adapter à l'apparition de nouveaux produits.



Photo 4 : Remise du certificat de stage aux premiers pharmaciens des Groupements formés à la posologie en République Centrafricaine (cliché, A. LE MASSON).

• Le stage type pour éleveur de base : la formation des éleveurs en RCA.

Depuis 1984, près de 250 stages de formation ont permis de former 6000 éleveurs des Groupements GIP de RCA, à la posologie des produits. Les éleveurs Mbororo de RCA sont de véritables "professionnels" de l'élevage avec une connaissance profonde de la pathologie et de ses conséquences sur le bétail. Les stages sont donc adaptés à ce public et insistent particulièrement sur le respect des posologies. Les stages se déroulent en **sessions de 5 jours** intensifs, dans les villages ou campements. Ils regroupent de 15 à 30 éleveurs adultes et jeunes pour aborder les 9 maladies les plus importantes et apprendre à utiliser correctement les 17 produits qui permettent de les soigner ou de s'en prémunir. **Des fiches de posologies visuelles** constituent le cahier de l'éleveur, conçu pour analphabètes. Des transcriptions supplémentaires en caractères arabes et en français renseignent les lettrés. Des supports pédagogiques tels que des montages diapositives sont utilisés. La pratique est effectuée dans le troupeau d'un éleveur et le stage est sanctionné par un examen oral individuel. L'encadré donne un exemple de **stage type** et un modèle de **fiche de posologie** visuelle utilisée en RCA.

• Les documents pédagogiques :

La fiche posologique présente pour chaque maladie :

- la représentation de l'agent en cause et sa localisation (vers intestinaux...)
- le mode de transmission ou son vecteur (lait, tique...)

EXEMPLE DE STAGE DE FORMATION DES ELEVEURS EN REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE (6.000 éleveurs et agro-éleveurs formés en 250 stages de 1984 à 1996) (stages réalisés dans les villages et les campements)

Mardi 30 juin 1987 :

Inspection des viandes commentée par le Chef de poste d'Elevage.
A l'aide des **fiches de posologie visuelles**, étude des maladies suivantes : charbon symptomatique, charbon bactérien, pasteurellose, parasitisme interne. Les vaccins et la vaccination.
Le soir, projection de diapositives réalisées avec la FAO sur la Fédération Nationale des Eleveurs, les Groupements d'Intérêt Pastoral et les Zones d'Action Agro-pastorales.

Mercredi 1er juillet :

Inspection des viandes
Rappels sur le parasitisme interne.
Etude du Vadéphen, Panacur, Thibenzol, Bolumisole, Ivomec, La coccidiose, Amprol, Nivaquine.
La trypanosomose et le Trypanidium, Novidium, Ethidium
Le soir, projection de diapositives réalisées avec la FAO "Les maladies du bétail et leur traitement" portant sur les maladies et produits traités pendant la journée.

Jeudi 2 juillet :

Inspection des viandes
Etude de la Piroplasmose, les traitements, Bérénil, Vériben.
Etude de la Heart-Water et des produits contre les tiques, le Tigel, le Bayticol.
La gale, la streptothricose, les Antibiotiques : Oxycillin Longue Action, Tétracycline + Chloramphénicol, Oxycillin Rapide, Terramycine indolore. Problème de la résistance aux antibiotiques, les fautes que l'éleveur ne doit pas commettre quand il traite son bétail.
Le soir, suite de la projection diapositives sur les maladies du bétail.

Vendredi 3 juillet :

* Inspection des viandes
* Pratique dans le troupeau d'un éleveur participant au stage: interventions et traitements des animaux. Exposé pratique (injection d'antibiotiques, traitement de la trypanosomose, piroplasmose, soins externes, déparasitage interne des veaux, traitement des ectoparasites au Bayticol...)
* Révisions à l'aide du cahier de l'éleveur constitué de toutes les fiches des maladies et des traitements.
* Examen oral individuel des stagiaires : 10 questions portant sur l'ensemble du stage, reconnaissance et traitement des maladies des bovins (fiche examen oral).

Sur 34 éleveurs, 27 ont été reçus et possèdent le certificat de stage de capacité à "Diagnostiquer les principales maladies des bovins et mettre en oeuvre les traitements préventifs et curatifs appropriés".

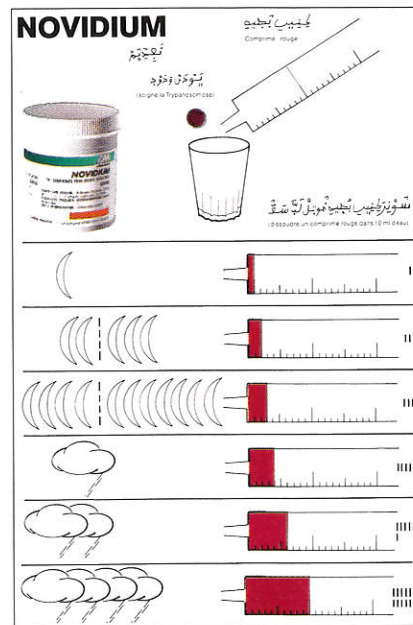
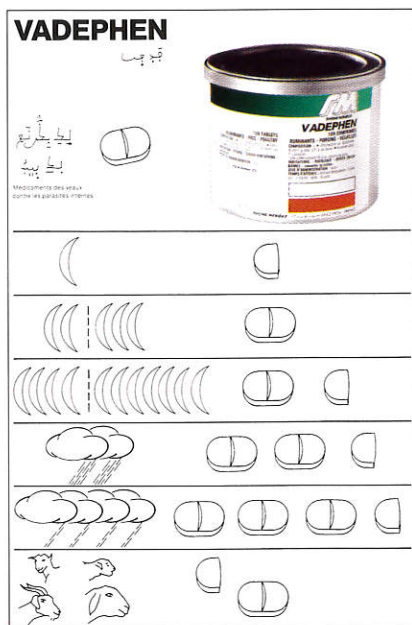
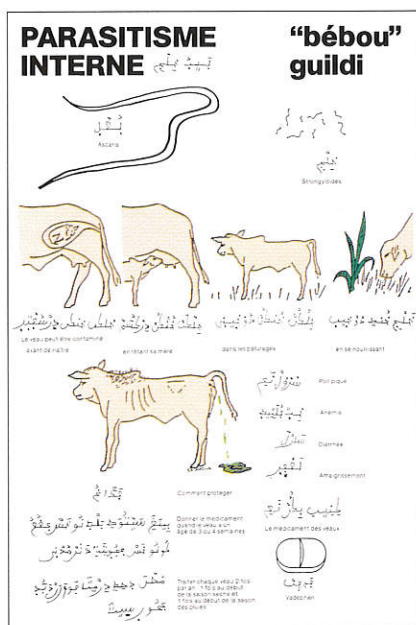
Remise des diplômes en présence du Maire Malloum, satisfaction des stagiaires, bonne participation, questions pertinentes des éleveurs apportant des propositions techniques (ex: méthode de division en 10 doses égales du sachet de Bérénil 10,5 g en poudre grâce à la seringue graduée).

Les éleveurs sont des adultes et des adolescents et aucun ne parle français ni n'est alphabétisé en caractères latins mais ils sont presque tous lettrés en arabe.

QUESTIONS D'EXAMEN ORAL INDIVIDUEL

- 1) Quelle quantité d'eau faut-il pour préparer la solution d'un sachet de trypanidium 1 g ?
- 2) Combien de ml de cette solution doit-on injecter à un animal adulte ?
- 3) Comment fait-on pour traiter un animal adulte atteint de trypanosomose avec un trypanidium 125 mg ?
- 4) Comment fait-on pour traiter la Piroplasmose d'un animal adulte ? (produit, préparation, dose à injecter).
- 5) Comment fait-on pour diminuer la mortalité des veaux due au parasitisme interne ?
- 6) Quels sont les produits pour soigner et protéger les animaux atteints de trypanosomose ? Ceux préventifs et curatifs ? ceux curatifs exclusivement ?
- 7) Quels sont les symptômes de la Piroplasmose ?
- 8) Combien de ml de Terramycine Indolore doit-on injecter pour soigner un animal de 2 ans ?
- 9) Combien de ml d'Oxycillin Longue Action doit-on injecter à un animal de 4 ans ?
- 10) Combien de ml d'une solution de Bérénil doit-on injecter pour soigner une bête de 3 ans ?

Pour les questions de 1 à 7, l'usage du cahier de l'éleveur n'est pas autorisé. Pour les questions 8, 9 et 10 l'usage du cahier était indispensable ; ces questions étaient essentielles pour permettre d'évaluer le niveau de compréhension de l'âge des animaux par les symboles employés, le symbole "croissant de lune" correspondant aux mois et le symbole "nuages" correspondant aux saisons des pluies, donc aux années, permettant d'estimer le poids moyen pour le dosage.



20

- les symptômes visibles (ganglions gonflés, diarrhée, amaigrissement...) ou internes.
- la photographie du ou des produits de traitement
- le mode de prévention

Chaque médicament fait l'objet d'une fiche comportant :

- la photographie du médicament et son conditionnement
- son mode de préparation (dilution...)
- la dose en fonction du poids moyen à âge connu : les mois sont symbolisés par des lunes traditionnellement et les années par des nuages symbolisant un hivernage.

La structure d'animation-formation

Pour assurer la sensibilisation des éleveurs à la création des Groupements et assurer la formation des auxiliaires et des éleveurs à la santé animale de base, **il est nécessaire de constituer des équipes d'animateurs-formateurs**. Ces structures peuvent

être des départements d'un Service National comme des départements d'une structure fédérative nationale passant des accords de collaboration et de coordination avec les Services Nationaux.

Le personnel de formation est recruté si possible pour sa double compétence, vétérinaire et animation-formation. Des stages de formation de formateur viennent compléter ses compétences.

Sur le terrain, les vétérinaires et techniciens locaux participent activement en contribuant à animer les stages (inspection des viandes, pathologie locale, laboratoire, campagnes de vaccination, produits vétérinaires ...)

En définitive, il s'agit d'une démultiplication des actions de santé animale en mobilisant tous les acteurs impliqués. Les éleveurs et auxiliaires se chargent des prophylaxies, traitements de routine et surtout des traitements d'urgence au jour le jour et complètent ainsi les actions du Service de l'Élevage et des vétérinaires mandataires (grandes campagnes de vaccinations, surveillance et interventions de diagnostic et de traitements spécifiques, recherche vétérinaire et zootechnique, formation et vulgarisation).

L'IMPACT DES PHARMACIES DE GROUPEMENT ET DE LA FORMATION SUR LA SANTÉ ANIMALE DE BASE

Les remarques suivantes sont centrées sur l'expérience de République Centrafricaine qui a été poussée la plus loin :

- dans la structuration, puisqu'elle remonte du niveau des groupements de base GIP jusqu'à celui de Fédération Nationale, en passant par les Fédérations Locales FELGIP.
- dans la formation des éleveurs, puisqu'elle est axée sur la formation de masse d'une population surtout formée de grands éleveurs transhumants.

Les enseignements tirés peuvent servir d'exemple pour les autres pays en démontrant qu'un tel objectif peut être atteint.

La satisfaction des besoins en produits vétérinaires au niveau national

Les dépenses annuelles en matière de santé animale ont été étudiées en détail par des enquêtes socio-économiques en 1990. Les dépenses familiales annuelles en produits vétérinaires sont estimées en 1990 à 36 600 F.CFA pour un troupeau moyen de 125 bovins. Pour l'ensemble des 17500 familles d'éleveurs, les dépenses en produits vétérinaires peuvent ainsi être estimées à 640 millions de F.CFA. Au même moment, le chiffre d'affaires des produits vétérinaires de la FNEC est de 521

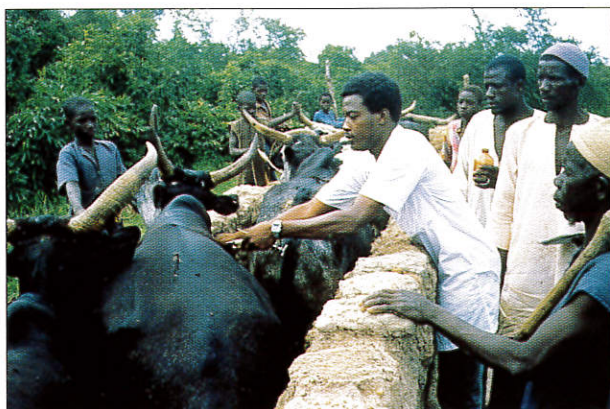


Photo 5 : Les vaccins disponibles dans les Pharmacies permettent aux éleveurs formés de vacciner leur bétail(cliché, PH. LHOSTE).

millions de F.CFA. On peut donc conclure que la Fédération couvre 81 % des besoins des éleveurs au niveau national. Le reste des achats est effectué auprès des autres intervenants privés. Grâce à la structure FNEC centrale d'achat, aux 25 Dépôts régionaux et aux 175 Groupements en 1990, **l'approvisionnement en produits vétérinaires est résolu au niveau national, au prix le plus bas possible, en permanence, à proximité des éleveurs et avec une qualité garantie.**

L'évolution des éleveurs dans la pratique de la santé animale

L'étude comparative des produits achetés au niveau national par les membres et non membres des groupements montre que **les éleveurs des GIP achètent deux à trois fois plus d'antiparasitaires internes que les non membres.** Il s'agit là d'un impact lié à la fois à la disponibilité des produits du fait de l'existence du groupement et à l'impact de la formation des éleveurs. Elle a particulièrement insisté sur ce thème majeur du déparasitage des veaux 21 jours après la naissance, compte tenu du taux de mortalité très élevé de ceux-ci (de 15 à 35 % suivant les troupeaux et les années pour la classe 0-1 an). Cette mortalité est surtout due au polyparasitisme gastro-intestinal, lié à l'humidité de la zone.

Une autre évolution constatée est la tendance des éleveurs des GIP à orienter leurs dépenses vers les **traitements préventifs plutôt que curatifs**, notamment pour les trypanocides. La disponibilité dans les pharmacies des groupements des vaccins contre le charbon symptomatique et la pasteurellose a permis également une meilleure couverture.

La recherche de produits de qualité, à l'efficacité garantie quand la posologie est respectée, est une autre conséquence des groupements et de la formation. Dès qu'un produit falsifié est repéré sur les marchés, la diffusion de l'information par le canal des groupements, de leurs Fédérations Locales et de la FNEC, bloque son expansion sur le territoire.

On ne dispose pas de résultats chiffrés par suivis de troupeaux pour quantifier réellement la diminu-

tion de mortalité mais l'enquête socio-économique sur 200 familles a noté que 88 % des éleveurs constataient des changements en matière d'élevage et qu'ils l'attribuaient à 91 % à une baisse de mortalité constatée dans leurs troupeaux.

■ La qualité de la formation et sa démultiplication par l'auto-formation.

La Cellule de Suivi-Evaluation du Projet National de Développement de l'Élevage s'est penchée à plusieurs reprises sur l'acquisition de connaissances par les éleveurs pendant les stages de formation à la posologie.

Le premier niveau de sélection sur les connaissances des éleveurs est réalisé en fin de stage lors de l'examen oral individuel qui ne certifie en pratique que 75 % des stagiaires. Les éleveurs qui n'ont pas obtenu le certificat peuvent assister à un autre stage.

L'enquête menée par la Cellule de Suivi sur ces éleveurs déjà formés a révélé que 54 % des éleveurs formés ont un bon niveau (connaissance correcte des maladies, préparations et posologies des produits), 37 % ont un niveau moyen (connaissance correcte mais sur-dilution consciente et volontaire de certains produits par les éleveurs pauvres) et seulement 9 % un niveau insuffisant, soit **91 % des éleveurs qui ont une bonne acquisition des connaissances.**

On note également l'importance capitale du prix des produits dans le respect des posologies.

On constate ensuite que la formation des éleveurs suit le développement des groupements puisqu'une formation des membres est systématiquement liée à la création d'un groupement, même si elle peut être décalée dans le temps.

Malgré le nombre de stages organisés (plus de 250) et d'éleveurs formés (plus de 6000), ces stages remportent toujours le même succès.

La formation étant très adaptée au milieu et très recherchée par les éleveurs, une sorte "d'auto-for-

mation" s'est instaurée au sein des campements dès le retour du stagiaire éleveur. On constate en moyenne que **pour un éleveur formé, trois sont auto-formés.** Il s'agit de parents très proches de l'éleveur qui sont "formés" par le stagiaire, celui-ci s'appuyant sur le **Cahier de l'Éleveur** constitué des **fiches visuelles** sur chaque maladie et chaque médicament.

Pour ne pas perdre cet effet de diffusion de la formation mais aussi pour éviter des acquisitions partielles ou erronées, le service de formation des éleveurs diffuse ces cahiers en surnombre par le canal des éleveurs formés lors des stages.

■ Conclusion

La prise en charge de la santé animale par les éleveurs eux-mêmes est possible. Elle concerne deux domaines : l'approvisionnement en produits et les soins aux animaux.

L'Approvisionnement

- maîtrise de l'intégralité de la chaîne...

L'approvisionnement en produits est à la base de la privatisation. Suivant les pays, cette fonction est assurée plus ou moins complètement par les éleveurs. L'exemple le plus achevé est celui de la République Centrafricaine où l'approvisionnement et la distribution sont assurés par la Fédération Nationale et ses Dépôts, le relais étant pris en charge par les éleveurs grâce à la structuration en Groupements à travers tout le pays.

Dans ce cas les éleveurs restent maîtres des prix et des sites de distribution. Cette maîtrise totale assure aux éleveurs la permanence des produits, la proximité, la qualité et le prix le plus bas possible sur toute l'étendue du territoire.

- maîtrise partielle de la chaîne...

Le plus souvent les éleveurs et agro-éleveurs sont structurés en groupements ou disposent d'une fonction pharmacie dans des groupements multifonctionnels. Ils constituent l'ultime relais de distri-

bution d'une chaîne qu'ils ne maîtrisent pas. Ils assurent une distribution de proximité et de qualité mais ne peuvent garantir la permanence si la source d'approvisionnement privée est en rupture de stock et le prix est majoré de la marge de tous les intermédiaires de la chaîne.

Des milliers de groupements existent à ce stade et peuvent progressivement se structurer en Unions de groupements puis en Fédérations. Il s'agit de mieux maîtriser ces fonctions d'approvisionnement mais aussi de développer d'autres fonctions économiques ou de représentation.

Les soins aux animaux

"Les soins aux animaux restent le "parent pauvre" de la santé animale privée" (MEEP, Ministère de la Coopération, 1995). Dans le cadre de la privatisation, tout le monde veut vendre mais personne ne veut ou ne peut soigner... en dehors des éleveurs. Le suivi et le traitement au jour le jour de dizaines de millions d'animaux ne peut être assuré raisonnablement que sur place et en permanence par les éleveurs eux-mêmes ou les délégués qu'ils se donnent, à savoir, les auxiliaires.

La formation de ces deux types d'intervenants est la seule garantie de santé animale pour tous les types d'élevage traditionnels, notamment les systèmes pastoraux transhumants.

Les systèmes intensifs d'embouche ou laitiers périurbains quant à eux, font directement appel aux vétérinaires privés et techniciens et souvent par contrat. Mais ils représentent une infime partie de la production animale des Etats et ce type d'approche réservant les soins aux professionnels, limiterait gravement le traitement dans les autres systèmes majoritaires.

Professionnels de la santé animale et groupements peuvent se compléter et s'allier pour maîtriser les importations et la distribution au prix le plus avantageux possible pour les deux partenaires. La véritable "machine de soins" en élevage traditionnel étant assurée par les auxiliaires et éleveurs formés qui sont les clients de la chaîne de distribution.

La structuration des éleveurs est une nécessité, non seulement pour garantir la santé animale ou commercialiser leur production mais pour répondre aux défis du développement qui se posent à eux. La sécurisation des productions animales est une nécessité ainsi que la maîtrise de l'amont et de l'aval de la production mais les éleveurs doivent également être représentés par leurs organisations pour participer aux décisions qui les concernent.

Pour en savoir plus :

ACTES du COLLOQUE, Journées Internationales de Bamako, 13,14 et 15 décembre 1994; Privatisation des services aux éleveurs. Quelle place pour les opérateurs privés dans les processus de désengagement de l'Etat du secteur vétérinaire en Afrique Francophone ?

Ministère de la Coopération / Vétérinaires Sans Frontières, France, 1995, 154 p.

BELLONCLE G., 1992. "Comment former en douze jours les responsables de Groupements à la comptabilité et à la gestion en langues nationales". Guide pratique à l'intention des formateurs-superviseurs des Groupements d'Intérêt pastoral (GIP) en République Centrafricaine.

BLANC F., 1994. La distribution des intrants vétérinaires par la Fédération Nationale des Eleveurs Centrafricains. Mémoire de maîtrise, Université Pierre Mendès-France, Grenoble II, France.

GENTIL D., 1984. Les pratiques coopératives en milieu rural africain. Ed. L'Harmatan / Coll.UCI, Paris, France, 147 p.

GTZ / IEMVT / (CTA), 1984. Rapport de Synthèse d'un Séminaire tenu à Bujumbura (République du Burundi) du 24-26 octobre 1984 : le rôle des auxiliaires d'élevage en Afrique; Politique nouvelle pour le développement de l'élevage en Afrique au sud du Sahara. 32 p.

GTZ / CIRAD-EMVT , 1988. Rapport de synthèse d'un atelier tenu à Bangui (République Centrafricaine) du 22 au 27 février 1988 : Vers une nouvelle structure pour la santé animale en Afrique; Politique nouvelle pour le développement de l'élevage en Afrique au sud du Sahara. 30 p.

LE MASSON A., 1994. Appui aux groupements d'éleveurs de la province du Soum (Burkina Faso), CIRAD-EMVT, Montpellier, France, 117 p. + annexes.

MARTY A., 1990. Les organisations coopératives en milieu pastoral : héritage et enjeu. Cahier des sciences humaines. Sociétés pastorales et développement. ORSTOM Editions. Paris. Volume 26 n° 1-2.

SOLAGRAL / IRAM, 1993. Etude : "Politiques de commerce extérieur des produits d'origine animale en Afrique de l'ouest et du centre", Rapport de synthèse.Paris, France, 110 p. + annexes.

THOME O., BONIS CHARANCLE J.M., MESTRE C., CORREZE A.; 1995. Processus de privatisation en santé animale. Synthèse des études de cas (Burkina Faso, Guinée, Niger et RCA). M.E.E.P., Ministère des Affaires Etrangères, Ministère de la Coopération. France.

THONNAT J.,1993. Formation de promoteurs d'élevage, guide méthodologique. Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale ACP-CEE et Vétérinaires sans Frontières, France. 76 p.